

Marketing Coaching

Im Marketing Coaching werden passgenaue Lösungen für die individuellen Anforderungen des Unternehmens umgesetzt. Der Coach bringt seine Erfahrungen in die Problemlagen mit ein. Er erarbeitet gemeinsam mit den Mitarbeitern im Unternehmen das Wissen und Know-how, das im Unternehmen bereits an unterschiedlichen Stellen vorhanden ist. Der Ausgangspunkt für das Coaching ist somit immer das Bestehende im Unternehmen.



Situation im Unternehmen

Ein Unternehmen kann von Marketing Coaching in verschiedenen Situationen profitieren:

- Wenn ein Veränderungs-Prozess in marktnahen Funktionen im Unternehmen aus den eigenen Reihen heraus nur schwer zu begleiten ist, da Strukturen und Prozesse eingefahren sind.
- Wenn das Wissen im Unternehmen vorhanden ist, aber nicht gebündelt und in eine praktikable Form übersetzt werden kann.
- Wenn das Unternehmen kurzfristig mit Themen konfrontiert wird, für deren Lösung es zusätzliche Ressourcen benötigt.

Im Marketing Coaching werden Herausforderungen des Unternehmens in marktnahen Projekten in ihrer Gesamtheit reflektiert. Das Coaching im Marketing ist hierbei eine Funktion der zeitgleichen Unternehmensberatung und Personalentwicklung.

Unser Leistungsversprechen

- Aufbereitung und Nutzung des Wissens und der Erfahrungen im Unternehmen, um den Herausforderungen zielgerichtet begegnen zu können mit dem Ziel, vorhandenes Wissen zu nutzen
- Lieferung der „fehlenden Teile“, z.B. Informationen über Markt, Wettbewerb und Kunden, sowie Methoden und Vorgehensweise in marktorientierten Aufgaben
- Unterstützung bei der Erarbeitung von Vorschlägen zur Optimierung, z.B. von Vertriebsprozessen oder der Aufgabenteilung zwischen Marketing und Vertrieb

Ihre Vorteile

- Unabhängige Instanz für den Lösungsprozess
- Neue Impulse für die Problemlösung
- Erfahrungsbasierte, ganzheitliche und umsetzbare Lösungen
- Praxisorientierte Handlungsempfehlungen

Unsere Stärken

- Objektiver Blick von Außen
- Operative Umsetzung
- Netzwerke und Kontakte

Leistungen im Marketing

- Entwicklung und Begleitung von Marketing-Strategien
- Optimierung der Schnittstelle Marketing und Vertrieb
- Einführung von Produktmanagement
- Erhöhung der Markt- und Kundenorientierung in technisch-orientierten Unternehmen
- Marketing Audit – Überprüfung der Leistungsfähigkeit im Marketing

Unsere Vorgehensweise

Die Ermittlung der Fakten in den einzelnen Bereichen erfolgt durch Analysen und Interviews im Unternehmen:

- 1 Skizzierung des Inhalts des Marketing Coaching: Problemstellung, mögliche Zielsetzungen, erster vorläufiger Zeitplan
- 2 Stand der Projektbearbeitung im Unternehmen und Ermittlung des Informationsstands: Wo steht das Unternehmen heute?
- 3 Klärung der Zielsetzung: Wo soll das Unternehmen hin, was soll bis wann erreicht werden?
- 4 Erarbeitung der zentralen Handlungsfelder, Gestaltung und praktische Umsetzung im Coaching-Prozess
- 5 Erfolgskontrolle und Auswertung

Ihr Ansprechpartner:

Prof. Dr. Helmut Kohlert

Kohlert & Company GmbH
Postfach 1149
D-73747 Ostfildern
Phone +49 711 3009 481
Fax +49 711 3009 482
Mobil +49 179 4932 788
info@kohlertcompany.com
www.kohlertcompany.com

